

Joaquín Guzmán Cuevas*
F. Rafael Cáceres Carrasco*

FACTORES CUALITATIVOS DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL: HACIA UNA TIPOLOGÍA MACROECONÓMICA DE LAS EMPRESAS EN EL ANÁLISIS REGIONAL

En este artículo se desarrolla un análisis sobre las principales características de las empresas atendiendo a su contribución al crecimiento económico regional. Junto a los rasgos que tradicionalmente se consideran al estudiar el tejido productivo de una economía, se incorporan otros que ponen énfasis en las distintas relaciones de dependencia que pueden existir entre las empresas. El objeto es poner de manifiesto la existencia de diferencias entre las empresas de economías con distinto grado de desarrollo económico y reflexionar sobre los efectos de éstas en el crecimiento económico territorial.

Palabras clave: tejido productivo, calidad empresarial, dependencia productiva, vulnerabilidad patrimonial, desarrollo regional, cooperación empresarial.

Clasificación JEL: L20, L22, L26, O10, O12, O15, O18.

1. Introducción

En todo proceso de crecimiento económico se produce un mecanismo que la teoría tradicional entiende que es automático: ahorro-inversión productiva-crecimiento económico. Sin embargo, este mecanismo, dividido en dos fa-

ses, que transforma los recursos financieros en crecimiento económico no es automático ni uniforme para todo tiempo y lugar. Y ello por dos razones fundamentales:

- No siempre, en cualquier economía, existen agentes empresariales que sepan, puedan o quieran convertir el ahorro financiero en inversión productiva.
- No todas las acciones de inversión productiva contribuyen en igual proporción al proceso de crecimiento económico.

* Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla.

En base a estas dos razones, se pueden distinguir en la empresarialidad (*entrepreneurship*) dos componentes fundamentales: a) el empresario (función empresarial) y b) la empresa (tejido empresarial). Cada uno de estos componentes se proyecta respectivamente sobre cada una de las dos fases del mecanismo ahorro-inversión productiva-crecimiento. Es decir, de una parte, el empresario es el agente económico que convierte el ahorro en inversión productiva y, de otra, la acción del conjunto de las empresas que funcionan en la economía es lo que incide en la elaboración de bienes y servicios en forma de crecimiento económico.

Desde hace varias décadas, los estudios sobre empresarialidad o *entrepreneurship* vienen centrándose mayoritariamente en las características de los empresarios, sus motivaciones, los problemas que les afectan, su relación con las instituciones y poderes públicos, etcétera (Dubini, 1989; Aghion y Howit, 1992; Guzmán, 1994; Guzmán y Santos, 2001; Acs y Audretsch, 2003; Fayoll *et al.*, 2005). No obstante, son muchos menos los trabajos que ahondan en la segunda fase del proceso de crecimiento: la acción del tejido empresarial en aras de convertir la inversión en el máximo crecimiento económico posible. Naturalmente, esta acción productiva del tejido empresarial, en el contexto de una determinada economía regional, viene condicionada por la tipología de unidades de producción que caracteriza al conjunto del colectivo de empresas. Y en esas coordenadas se inserta precisamente el contenido fundamental de este trabajo: analizar los distintos factores que inciden en la calidad del tejido empresarial. Pero esa calidad no debe entenderse aquí desde un punto de vista individual o del *management* —lo que se plasmaría en la búsqueda, en última instancia, de un objetivo de maximización del beneficio de una empresa determinada—, sino desde un enfoque estrictamente macroeconómico, es decir, valorando la contribución del tejido empresarial al crecimiento económico, especialmente dentro del contexto del análisis regional, donde los factores políticos e institucionales presentan menos relevancia que en el ámbito internacional a nivel de países. Todo lo anterior es inde-

pendiente, obviamente, del enfoque individual o micro, en el que lo esencial es la rentabilidad de cada empresa y en el que es muy posible la existencia simultánea de empresas muy rentables y poco rentables en un mismo tejido empresarial regional.

2. Características cualitativas del tejido empresarial

Desde la perspectiva de las modernas teorías del crecimiento endógeno, se puede afirmar que cada empresa contribuye en diferente medida al crecimiento del conjunto de la economía. No todas las unidades productivas contribuyen por igual a la mejora de la competitividad de un territorio, ya que, por ejemplo, los diferentes sectores económicos no tienen la misma tasa de crecimiento, ni la misma potencialidad de arrastre y capacidad de crear empleo o mayores niveles de valor añadido (Solé y Martínez, 2003).

Desde un punto de vista macroeconómico, se pueden señalar diferentes características cualitativas en el ámbito empresarial que afectan, en mayor o menor medida, a los procesos de crecimiento y desarrollo de una economía regional.

La densidad empresarial

Una primera variable que explica la fortaleza o debilidad de la estructura productiva regional es el número de empresas existente en la economía. En principio, cuanto mayor sea el número de empresas respecto a la población total, mayor probabilidad existe de que la producción de bienes y servicios (PIB regional) alcance niveles más altos y, simultáneamente, que también sea mayor el nivel de empleo, de inversiones, de exportaciones, etcétera. La densidad empresarial constituye la variable básica, necesaria aunque no suficiente, para la formación de un tejido empresarial competitivo en cualquier economía, no sólo a nivel regional sino también en el marco nacional.

Ahora bien, existen muchas economías nacionales y regionales —por ejemplo en regiones del sur de Europa,

e incluso en países en desarrollo— en las que la densidad empresarial respecto a la población es elevada, pero la estructura empresarial adolece de un alto nivel de atomización, donde un alto porcentaje de las empresas son muy pequeñas y su creación se debió más a un motivo de «necesidad» —como por ejemplo, el desempleo— que a un motivo de «oportunidad». Lógicamente, esas pequeñas empresas contribuyen en muy poca medida al crecimiento económico y en muchos casos pertenecen al sector informal de la economía.

Tamaño empresarial

Tradicionalmente, ha habido una cierta unanimidad en pensar que las grandes empresas eran las que mayor contribución realizaban al dinamismo económico en sus distintas facetas —valor añadido, innovación, empleo, etcétera—. No obstante, a partir de la crisis económica de los setenta, han surgido diversos estudios sobre el creciente protagonismo de las Pyme en el proceso de crecimiento económico (Birch, 1979; Storey, 1988). Pero si bien es cierto que el creciente protagonismo de las Pyme es asumido en diferentes investigaciones empíricas, no son menos ciertas otras consideraciones. En primer lugar, que las grandes empresas siguen ostentando un peso específico dominante en el comercio internacional, mientras que en el contexto de las economías nacionales presentan un claro protagonismo en el volumen de producción y también en el ámbito de las actividades de I+D+i. No es casual que la inmensa mayoría de las grandes empresas multinacionales, dominadoras de los grandes mercados, pertenezcan a las economías más avanzadas como Estados Unidos, Japón y los principales países de la Unión Europea.

Por otra parte, aunque las pequeñas y medianas empresas tengan un protagonismo importante e incluso creciente en los procesos de crecimiento económico y generación de empleo, ello es debido a su mayor volumen cuantitativo respecto a las grandes empresas. De otro lado, es necesario distinguir en ese ámbito dimensional las auténticas Pyme de las microempresas. En la

mayor parte de los casos, este tipo de empresas de muy reducido tamaño responden a una motivación de «necesidad» —según la terminología utilizada por el General Entrepreneurship Monitor (GEM)—, es decir, de mera supervivencia o medio de vida, con escasas aspiraciones de hacer crecer una organización empresarial en términos de generación de empleo, ampliación de activos, internacionalización, innovación, etcétera (Cáceres y Romero, 2006).

Por consiguiente, es necesario subrayar que los países y las regiones económicamente más avanzadas, se caracterizan por un tejido empresarial, no solamente con una proporción importante de grandes empresas, sino también con una densa presencia de auténticas Pyme —con un mínimo de diez trabajadores, según las estadísticas más extendidas—. Por el contrario, las economías más atrasadas, bien sea en el plano nacional o regional, suelen presentar un elevado grado de atomización empresarial que se refleja en la mayor presencia de microempresas.

Nivel de vulnerabilidad patrimonial

En los análisis empíricos sobre el tejido empresarial referidos a una determinada región, es frecuente confundir el concepto de «empresa» con el de «establecimiento» o incluso con «sucursales» o «empresa filial». Más allá de las repercusiones de carácter jurídico, la distinción de estos conceptos relacionados con la unidad productiva, puede conllevar importantes consecuencias económicas.

En concreto, la variable «vulnerabilidad patrimonial» hace referencia a la propiedad de la empresa y a su localización geográfica. La propiedad patrimonial conlleva el control y la toma de decisiones fundamentales. En este sentido, un tejido empresarial con un elevado nivel de vulnerabilidad patrimonial supone, por tanto, un alto grado de penetración de la inversión exterior. Esto siempre es positivo y saludable para el crecimiento económico y la generación de empleo, y tanto más cuando la inversión interna presenta serias debilidades e insuficien-

cias pero, al mismo tiempo, también representa una dosis de vulnerabilidad tanto mayor cuanto menor sea el tejido productivo autóctono.

En el actual contexto de globalización, la ausencia de control en la toma de decisiones estratégicas y fundamentales de las empresas, conlleva un evidente riesgo para una determinada economía regional, pues es bien conocida la facilidad con que las inversiones productivas se pueden localizar y deslocalizar en diferentes ámbitos geográficos. Obviamente, las economías regionales cuyos crecimientos económico y generación de empleo dependen estrechamente de la inversión exterior—siguiendo un modelo de crecimiento de «arriba-abajo» en vez de un modelo endógeno de «abajo-arriba»—presentan mayores riesgos de deslocalización y ello es más propio de economías atrasadas que carecen de un aparato productivo propio, sólido y consistente.

Los sectores productivos dominantes

En los procesos de producción de bienes y servicios intervienen gran cantidad de sectores y subsectores de actividad que contribuyen de modo muy distinto al crecimiento y desarrollo de la economía regional. Desde esta perspectiva, cabe hacer algunas consideraciones que, no por conocidas, dejan de tener menos importancia.

En primer lugar, las actividades industriales son las que suelen requerir mayor nivel tecnológico, mayor grado de especialización, mayor volumen de inversión en capital fijo y mayor necesidad de bienes de equipo. En la mayoría de los casos, las actividades de servicio tradicionales suelen «acompañar» al proceso central de elaboración en forma de transporte, mantenimiento de maquinaria, prestación de información, limpieza e higiene de los centros de trabajo, restauración y atención personal, etcétera. Por otra parte, y también en muchos casos, las actividades de servicio se suelen situar en la fase final de la cadena productiva, es decir, cercana al consumo. Ahí se suelen situar las actividades de distribución, publicidad, comercio al por mayor, comercio al por menor, servicio postventa, etcétera.

A tenor de lo anterior, se podría señalar que, salvo en casos específicos, a lo largo del proceso de producción, la fase de transformación y elaboración (actividad industrial) viene a marcar la pauta central en el mecanismo de generación de valor añadido, mientras que, en gran medida, los servicios tradicionales desempeñan un papel «auxiliar» o «accesorio» a esa pauta central, e incluso su valoración económica como, por ejemplo, en el caso de la comercialización, se suele realizar en función de la fase industrial, a través de la fijación de márgenes porcentuales.

Ciertamente, la preponderancia de las actividades secundarias es mucho más evidente en los contextos macroeconómicos protagonizados por sectores maduros y tradicionales. Con la emergencia de la moderna «economía del conocimiento», ciertas actividades terciarias como, por ejemplo, el *software*, el diseño o el asesoramiento tecnológico especializado, están adquiriendo creciente importancia. No obstante, también hay que señalar que estos servicios de alta cualificación y especialización, en la mayor parte de los casos, no suelen constituir un fin en sí mismo, sino que, al menos en última instancia, se suele proyectar en la elaboración de productos tangibles altamente sofisticados y/o de innovadora presencia en los mercados.

En segundo lugar, la contribución al crecimiento y al desarrollo regional por parte de los sectores productivos, no sólo hay que considerarlos de modo directo, sino también indirectamente, es decir, sobre los efectos inducidos en otros sectores vinculados a la cadena productiva. En este sentido, como es bien sabido, los análisis *input-output* ponen de manifiesto que, en general, son las actividades industriales las que presentan mayores efectos de arrastre, tanto hacia delante (*forward linkage*) como hacia atrás (*backward linkage*), por lo que el efecto multiplicador que genera en todo el sistema productivo suele ser mayor que el que generan las actividades terciarias. La explicación de ello no sólo está en la mayor cercanía de buena parte de las actividades de servicios a la demanda final, sino también en que las actividades secundarias suelen tener un mayor grado de

complejidad, lo que lleva a necesitar una mayor cantidad de insumos (materia prima y/o bienes intermedios) y la prestación de numerosos servicios de apoyo, tanto de carácter tradicional como avanzado.

En base a lo anterior, las regiones económicamente desarrolladas se caracterizan, entre otras cosas, por poseer un fuerte tejido industrial y, aunque en los últimos tiempos existe una clara tendencia hacia la terciarización —como consecuencia de la creciente importancia del factor «conocimiento» en la economía moderna— ello no va en menoscabo del aparato industrial. La industria debe innovar y elevar su productividad y para ello se necesita de los servicios avanzados y de alta tecnología. Consecuencia del impacto de la tecnología y los servicios avanzados es en la categorización existente en el propio sector secundario donde se pueden diferenciar los subsectores de alta tecnología —industria aeroespacial, computación, semiconductores, equipos de comunicación, productos electrónicos, farmacéuticos, etcétera—, subsectores de tecnología media —química, plásticos, aluminio, etcétera— y subsectores de tecnología baja —textiles, alimentos, papel, madera, acero, etcétera—, pero ello no quiere decir que se tienda a minimizar su importancia productiva. No es casual que sean las economías desarrolladas las que cuentan precisamente con una mayor actividad industrial, posean las mayores empresas multinacionales del sector y se conozcan en la terminología al uso como «economías industrializadas».

Dependencia funcional

Otra característica del tejido empresarial que tiene interés desde el punto de vista del crecimiento económico es el grado de dependencia funcional de las empresas. Se trata un concepto nuevo, del que pueden encontrarse antecedentes en el análisis de Hirschman (1961) sobre los encadenamientos hacia delante y hacia atrás de los sectores productivos. Pero la dependencia funcional se diferencia de este enfoque en que pone énfasis en la dependencia entre empresas —no entre sectores pro-

ductivos— atendiendo a sus adquisiciones de *input* y ventas de *output* según se realicen en la economía local, provincial, regional, nacional o en el exterior. También pueden encontrarse antecedentes a este concepto en los enfoques de la cadena de valor (Porter, 1985; Garreffí, 1994), *value stream* (Womack y Jones, 1996) o incluso en la tradición francesa el concepto de *filière*. No obstante, a diferencia de estos enfoques analíticos, la dependencia funcional no tiene como objetivo la evaluación de la gobernanza o el dominio entre las empresas.

La dependencia funcional se sitúa en el marco del análisis territorial y, en este sentido, la literatura económica sólo ha señalado algunas hipótesis que vienen a plantear el mayor grado de interrelación que las Pyme suelen tener, en comparación con las grandes empresas, respecto a los proveedores y clientes dentro del mismo marco geográfico (Florio, 1996). Sin embargo, también es posible que las Pyme en las regiones más atrasadas se especialicen en funciones de búsqueda o ampliación de mercados para la colocación de productos elaborados por empresas de otros territorios. Desde esta óptica, se podrían distinguir dos tipos de empresas (Guzmán y Santos, 2006; Guzmán y Cáceres, 2007):

- 1) Las empresas *market-maker* localizadas predominantemente en las regiones más atrasadas.
- 2) Las empresas *product-maker* localizadas predominantemente en las regiones económicamente más avanzadas.

Desde un punto de vista empírico, y partiendo de una información segmentada para cada empresa sobre los flujos de compras y ventas correspondientes al mercado local, regional, nacional e internacional, es posible cuantificar la relación de procedencia territorial de los *input* con respecto al destino territorial de los *output*. Así, un valor máximo en la dependencia funcional de una determinada empresa viene a significar que la totalidad de las compras las realiza en el mercado extranjero y el total de las ventas las destina al mercado local. Por el contrario, un valor mínimo en la dependencia funcional significaría que la empresa adquiere todos sus *input* en el

mercado local y destina todos su *output* a la exportación internacional.

Los ejemplos más ilustrativos de las empresas *market-maker* se dan en algunas actividades de servicios específicos: concesionarios de vehículos, distribuidores de bebidas, de material de oficina o de productos farmacéuticos, suministro de maquinas y herramientas, franquicias de ropas, alimentos, etcétera. No obstante, también puede existir, en mayor o menor medida, dependencia funcional en el resto de sectores de actividad. Tal es el caso del comercio al por mayor o al por menor, de los talleres de reparaciones o de otras actividades industriales, pues existen empresas que se dedican, por ejemplo, a elaborar envases, etiquetas o diseños específicos para la introducción de un determinado producto de una gran corporación en un determinado mercado geográfico.

Lógicamente, cuando la dependencia funcional alcanza un elevado grado en el conjunto del tejido empresarial respecto a otras economías, la región en cuestión presenta un signo de debilidad que tiene consecuencias en términos macroeconómicos de generación de valor añadido, empleo y articulación productiva interna.

Dependencia productiva

Ésta es otra característica de las empresas que, generalmente, ha recibido poca atención por parte de los investigadores. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, constituye un importante elemento para la caracterización del tejido productivo en tanto que expresa un grado de vulnerabilidad de las empresas a la vez que muestra características de las relaciones interempresas que permiten un mejor conocimiento del perfil del tejido empresarial.

El concepto de dependencia productiva hace referencia al nivel de concentración que una empresa presenta respecto al número de proveedores, por un lado, y respecto al número de clientes, por otro. Un valor máximo de dependencia productiva respecto a proveedores, viene a significar que todos los *input* de la empresa

se concentran en un solo proveedor. Por otra parte, un valor máximo de dependencia productiva respecto a clientes, indica que todas las ventas se realizan a un solo cliente. Éste sería el caso de una empresa que trabaja exclusivamente para otra en condiciones de subcontratación.

Lógicamente, una excesiva dependencia productiva respecto a clientes o proveedores, será síntoma de una elevada dosis de vulnerabilidad para la empresa en cuestión, pues la mayor parte de su *output* o de su *input* está a expensas de decisiones y circunstancias ajenas que, en muchos casos, ponen en juego incluso la supervivencia de la propia firma.

Pero más allá del interés particular de una determinada empresa, desde un enfoque «macro», una excesiva y generalizada dependencia productiva representa un punto débil del tejido empresarial. Muy probablemente, ello vendría a significar la existencia de un número excesivo de empresas —frecuentemente de muy pequeña dimensión— que, o bien en régimen de subcontratación, o bien utilizadas como distribuidores oficiales, franquicias, concesionarias, etcétera, subordinan su crecimiento e incluso su supervivencia a las circunstancias específicas y a la política seguida por una sola gran corporación.

La innovación

La innovación es la actividad empresarial que más se ha relacionado con el crecimiento económico. Schumpeter (1976), en su conocida obra *La Teoría del Desarrollo Económico*, asimila al empresario con el innovador, que es quien se encarga de introducir nuevos inventos en la actividad productiva. En su Modelo I (Mark I), las innovaciones introducidas por los empresarios rompen el equilibrio de la economía y dan lugar a un «proceso de destrucción creadora» por el que desaparecen las empresas que no adopten las nuevas tecnologías. En este modelo, la innovación es una variable exógena, pero más tarde Schumpeter considerará que las innovaciones surgen en el interior de las empresas debi-

do a su actividad investigadora, es decir, de forma endógena. Esta visión se recoge en su Modelo II (Mark II), que se concibe para un contexto económico dominado por las grandes empresas. Con estas aportaciones Schumpeter se ha convertido en uno de los principales referentes de la Teorías de la Innovación y del Crecimiento Económico.

En la literatura sobre innovación y crecimiento económico se han tratado, entre otros, cuatro aspectos que tienen interés para este trabajo. En primer lugar, la relación entre innovación y crecimiento, que adquirió gran interés tras el conocido trabajo sobre el crecimiento económico de Solow (1957). Desde entonces, para numerosos investigadores, la innovación ha pasado a un primer plano en el análisis del crecimiento económico (Fagerberg, 1988; Vespargen, 1992; Nadiri, 1993, Aghion y Howit, 1992; Grosman y Helpman, 1991). Por ejemplo, la Teoría del Crecimiento Endógeno considera la existencia de rendimientos crecientes a escala debido precisamente a las innovaciones (Romer, 1990). Asimismo, han adquirido gran interés para muchos investigadores los procesos de difusión (*spill-over*) de las innovaciones y del conocimiento en la economía (Lucas, 1988; Audretsch y Thurik, 2004). Desde este nuevo enfoque de la teoría del crecimiento, la innovación ha pasado a considerarse una de las principales funciones de las empresas para el crecimiento económico (Carree y Thurik, 2003; Audretsch y Thurik, 2004; Grabher, 1993; Courlet y Soulage, 1995; Garofoli, 1994).

Otro aspecto que ha sido tratado en numerosos trabajos es el tamaño de las empresas. Si, como ya se ha señalado, el segundo modelo de Schumpeter concibe la innovación en el seno de las grandes empresas, en los últimos años se ha atribuido una importancia creciente al papel que juegan las pequeñas empresas en los procesos de innovación (Acs y Audretsch, 2003; Vázquez Barquero, 1999; Rothwell, 1986, páginas 116-117).

Un tercer tema que ha captado la atención de los investigadores es el tipo de innovación que realizan las empresas. Se han propuesto diferentes tipologías

(Freeman, 1975, páginas 255-277; Tidd, Beasant y Pavitt, 1997), entre las que destacamos, por su interés para este trabajo, la de Pavitt, que en su primera clasificación distinguió entre: innovación dominada por el oferente, intensiva en escala, de suministradores especializados y de base científica. Más tarde la clasificación anterior sería ampliada con otro tipo de innovación denominada «intensiva en información».

Finalmente, cabe señalar algunas investigaciones que han relacionado el nivel tecnológico de los países con su especialización comercial (Soete, 1987; Fagerberg, 1988). Desde esta perspectiva se ha intentado explicar la denominada «paradoja de Leontieff» al considerar entre los factores explicativos de la especialización comercial de los países aspectos directamente relacionados con el cambio tecnológico, como la educación y el capital humano (Molero, 2001, página 12).

Nivel de formación

El nivel de formación de los empleados y empresarios o directivos de las empresas es otra de las características que generalmente se tiene en cuenta al analizar el tejido empresarial. Desde una perspectiva macroeconómica, el nivel de formación de la mano de obra y de los empresarios se ha asociado directamente con el crecimiento económico desde diferentes enfoques. Schultz (1985) destaca las habilidades del empresario para tratar con situaciones de desequilibrio y relaciona positivamente la oferta de capacidad empresarial con el nivel de formación. Sugiere invertir en educación para incrementar la oferta de empresarios y lograr un mayor desarrollo económico. Próximos a este enfoque, algunos trabajos se han dirigido a analizar la relación entre formación y experiencia laboral o profesional con la supervivencia de las empresas y su potencial de crecimiento. Con frecuencia los análisis empíricos llevados a cabo han encontrado una relación positiva entre nivel de educación formal del empresario y capacidad de supervivencia de las empresas (Storey, 1994).

Otros autores han vinculado la formación con la generación de innovaciones y la transferencia de tecnología (Lundvall, 1992; Nonaka y Takeuchi, 1995; Heijs, 2001). Desde esta perspectiva la formación de los trabajadores, no sólo facilita la generación de nuevas ideas sobre la actividad productiva, sino también la transmisión del conocimiento productivo (*spill-over*). La Teoría del Crecimiento Endógeno, que asimila el nivel de formación al capital humano (Lucas, 1988; Romer, 1990; Wennekers y Thurik, 1999), es un ejemplo de ese enfoque.

Existe evidencia empírica sobre la existencia de una relación positiva entre nivel de formación y crecimiento o nivel de renta desde que Razin (1977) demostrara, utilizando una muestra de 11 países, una influencia positiva de la tasa de escolarización del nivel de secundaria sobre el crecimiento anual del PIB en el período 1953-1965. Desde entonces, numerosas investigaciones empíricas han encontrado resultados similares (Destinobles, 2006).

Colaboración empresarial

Los cambios que han tenido lugar en los mercados y en la producción durante la segunda mitad del Siglo XX han impulsado la aparición de nuevas formas organizativas, que buscan la eficiencia en la desintegración vertical y en la flexibilidad de las empresas, lo que ha llevado a numerosas organizaciones a reducir su dimensión externalizando funciones. En ese contexto, marcado por un elevado dinamismo, han surgido numerosas Pyme, que han tendido a concentrarse en espacios en los que les fuera fácil intercambiar información, adquirir conocimientos, obtener recursos de capital o trabajo y encontrar mecanismos de cooperación con otras empresas. Como ha señalado Lundvall (1992, página 51), el éxito de los sistemas económicos de mercado se observa, más que en los mercados puros de la economía ortodoxa, en mercados organizados, basados en el intercambio de información, la cooperación, la jerarquía y la confianza mutua. La cooperación entre empresas ha pasado así a ser considerada por numerosos investigadores

como una estrategia necesaria (racional) para desenvolverse en el actual contexto económico (Grabher, 1993; Tether, 2002; Vázquez Barquero, 1999).

Uno de los aspectos relativos a la cooperación que ha recibido más atención por parte de los investigadores viene dado por las razones y condiciones que animan a las empresas a establecer relaciones de cooperación. Entre los factores más señalados se encuentran los siguientes: necesidad de intercambiar información o conocimiento, insuficiente capacidad de gestión, insuficiencia de recursos financieros para desarrollar determinados proyectos, elevado grado de incertidumbre, posibilidad de realizar proyectos que exceden la capacidad de la empresa y la existencia de información asimétrica entre prestamistas y empresarios (Vázquez Barquero, 1999; Stiglitz y Weiss, 1987; Eisenhardt y Schoonhoven, 1996; Ang, 1991). A menudo se ha señalado también la necesidad de que exista un factor no económico, «confianza mutua», para que se dé la colaboración (Granovetter, 1992; Fukuyama, 1995; Eisenhardt y Schoonhoven, 1996).

La colaboración entre empresas se puede dar en numerosos ámbitos, como la producción, la comercialización, la investigación, la formación, etcétera, y con diferentes actores, como clientes, proveedores, competidores, universidades, centros de investigación, etcétera. También puede tomar distintas formas, desde acuerdos puntuales hasta *joint ventures*.

Un ámbito en el que los acuerdos de colaboración han tenido una gran difusión es en la innovación, lo que se ha atribuido por algunos autores a que los avances tecnológicos requieren conocimiento que no siempre pueden obtener fácilmente las empresas por sí mismas. Una vía para obtener esos conocimientos pueden ser los intercambios con clientes, proveedores u otras empresas (Lundvall, 1995, página 9; Vázquez Barquero, 1999). La complejidad que están alcanzando las innovaciones ha llevado a algunos autores a señalar que la incidencia de las redes de cooperación en innovación y la duración de estas relaciones será creciente en el corto y medio plazo. No obstante, no todos los investigadores

comparten esa visión (ver Freel y Harrison, 2006, páginas 292-293).

Finalmente, señalemos que existe evidencia empírica sobre los beneficios para las empresas que han establecido acuerdos de cooperación, pero ésta no parece suficiente para valorar los resultados a largo plazo (Wynarczyk y Watson, 2005). Entre esos beneficios se encuentran el éxito de las innovaciones introducidas cuando existe cooperación (Freel y Harrison, 2006) y efectos positivos para el crecimiento de las empresas (Wynarczyk y Watson, 2005). Por ambas vías, éxito de innovaciones y crecimiento empresarial, la cooperación puede relacionarse con el crecimiento económico.

La calidad

La calidad ha tenido una importancia creciente para las empresas, gobiernos e investigadores en los últimos años. En la literatura sobre el tema es posible encontrar numerosas definiciones de calidad, que ponen énfasis en las características de los productos que satisfacen las necesidades de los clientes de la empresa y en la adecuación de los procesos de gestión y producción a ese fin. También se ha definido el concepto de calidad total, que hace referencia a un método que considera todas las actividades de la empresa en el intento de satisfacer con eficiencia económica las expectativas del cliente. La calidad guarda una estrecha relación con los procesos de investigación y desarrollo, en tanto que está vinculada a las actividades de investigación orientadas a lograr nuevos métodos de producción, nuevas técnicas de gestión y mejoras en los procesos de producción y productos. La introducción de procesos de calidad en las empresas se enmarca en una filosofía de mejora continua, que contempla, además de aspectos cuantitativos, otros aspectos de carácter cualitativo y social (Jiménez, 1996, páginas 55-57). Para las empresas adquiere sentido cuando les permite mejorar sus ventajas competitivas y su posición en el mercado.

En el ámbito de estudio del *management* se ha desarrollado una extensa literatura sobre calidad que abarca

aspectos muy diversos: gestión, estrategias, impacto sobre las empresas, competitividad, etcétera. En cambio, desde una óptica macroeconómica, una buena parte de los trabajos que se han realizado asimilan la calidad a la diferenciación de productos. Bajo ese enfoque la calidad se ha utilizado para combatir lo que algunos autores habrían considerado un fallo de la Teoría Neoclásica en la explicación del comercio internacional. Se ha argumentado que las diferentes calidades de productos son las que explican el notable crecimiento que ha tenido el comercio intraindustrial entre países desarrollados (Cáceres, 2001). Como han señalado Helpman y Krugman (1985) mientras el comercio interindustrial se puede explicar bajo la óptica de la teoría neoclásica del comercio, es decir, en base a diferentes dotaciones factoriales entre países, el comercio intraindustrial se desarrolla en un marco de competencia imperfecta, en mercados con estructuras oligopolísticas en los que juegan un importante papel la diferenciación de productos. En esa misma línea Greenaway, Hine y Miller (1994) han distinguido entre flujos comerciales horizontales —cuando se intercambian productos de calidades similares— y verticales —intercambio de productos similares pero de diferente calidad—. En base a esa distinción han puesto de manifiesto que los primeros se dan entre economías con tecnologías y contenidos factoriales similares y los segundos entre economías con diferentes dotaciones factoriales y niveles de tecnología. Desde esa óptica la calidad puede considerarse como un factor relevante para el crecimiento económico.

La internacionalización de las empresas

El grado de internacionalización de las empresas es otra de las características que generalmente se considera al analizar el tejido empresarial de una economía. Diversas teorías han tratado de explicar las razones que llevan a las empresas a internacionalizarse aunque ninguna de ellas ha dado una respuesta completa al fenómeno de la internacionalización de la empresa que haya sido aceptada mayoritariamente. Estas teorías, en ge-

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Variable	Regiones atrasadas	Regiones avanzadas
Densidad empresarial	Baja	Alta
Tamaño empresarial	Autónomos Microempresas	Pyme Grandes empresas
Sectores dominantes	Servicios tradicionales	Industrias alta tecnología Servicios avanzados
Vulnerabilidad patrimonial (grandes empresas)	Alta	Baja
Dependencia funcional	Alta	Baja
Dependencia productiva	Alta	Baja
Innovación	Baja	Alta
Nivel de formación	Baja	Alta
Colaboración empresarial	Baja	Alta
Calidad	Baja	Alta
Internacionalización	Baja	Alta

FUENTE: Elaboración propia.

neral, consideran la existencia de mercados de competencia imperfecta u oligopolística (Caves, 1971), aunque también introducen otros elementos en el análisis como: los costes de transacción, en la Teoría de la Internalización (Williamson, 1975); la innovación, en la Teoría del Ciclo de Vida del Producto (Vernon, 1966); o desde un enfoque ecléctico, ventajas ligadas a la propiedad, la localización y la internalización (Dunning, 1995).

Menos atención se ha prestado, en cambio, al papel que juega la internacionalización de la empresa en el crecimiento de la economía de origen. Pero si se tiene en cuenta la enorme dimensión que en las últimas décadas ha alcanzado este fenómeno, que se encuentra en la base de la globalización de la economía mundial (Durrán, 2000), no es posible desligarlo de los procesos de crecimiento de las economías. Las exportaciones y la inversión directa, que son dos de las tres vías por las

que se internacionalizan las empresas, están relacionadas directamente con la formación de la demanda. Las primeras porque contribuyen a formar la demanda agregada y la segunda porque, según sugieren diferentes investigaciones, la existencia de filiales en el exterior contribuye positivamente al aumento de las exportaciones. La tercera vía la constituyen las alianzas estratégicas, que se pueden considerar dentro de los acuerdos de cooperación, ya analizados anteriormente.

3. El perfil del tejido empresarial en el contexto regional

Todas estas variables características vienen a configurar el perfil cualitativo de la estructura empresarial que ha de tomarse en consideración por las consecuencias macroeconómicas que pueden derivarse en térmi-

nos de crecimiento económico y también en términos de otras macromagnitudes como, por ejemplo, la generación de empleo y el nivel de desarrollo (Cuadro 1).

Cada una de estas variables supone un enfoque de análisis distinto respecto al tejido productivo. No obstante, se pueden dar ámbitos de solapamiento entre los diferentes parámetros analíticos. Un caso ilustrativo en este sentido podría ser, por ejemplo, el de la mayoría de las empresas que ostentan la concesión para la venta de vehículos automóviles, las cuales suelen presentar simultáneamente un perfil de microempresa, de servicio tradicional, con fuerte dependencia funcional y elevado grado de dependencia productiva por el lado de los proveedores. Todo ello con independencia del nivel alcanzado en términos de otras variables, como innovación, formación o calidad del servicio.

Desde un punto de vista comparativo, de lo anterior no se puede deducir que en las regiones económicamente más avanzadas no exista un número importante de empresas con estos parámetros «negativos». La diferencia respecto a las regiones atrasadas, donde sí se produce un perfil generalizado de puntos débiles, estriba en que, junto a este tipo de empresas, también se cuenta con grandes grupos empresariales y auténticas Pyme industriales, con bajo grado de dependencia patrimonial, funcional y productiva. Si a todo ello se le añade la situación generalizada correspondiente a las restantes variables que se han analizado, es posible dibujar un perfil completo de la calidad del tejido empresarial para un territorio determinado como muestra el Cuadro 1. El análisis en profundidad del perfil del tejido empresarial y el desarrollo de la tipología de las unidades productivas, pueden ayudar a explicar las causas últimas de los desequilibrios territoriales, especialmente en el ámbito interregional.

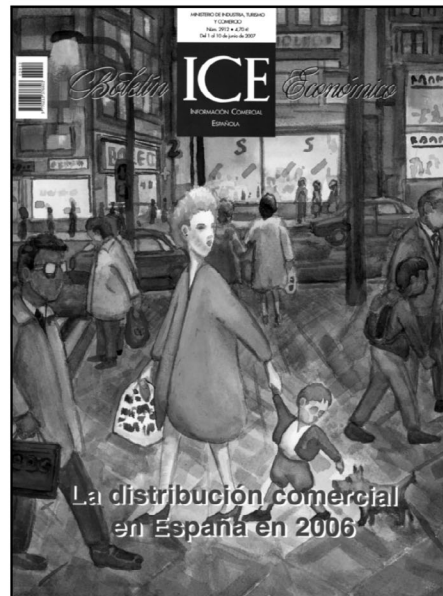
Referencias bibliográficas

- [1] ACS, Z. J. y AUDRETSCH, D. B. (2003): «Innovation and Technological Change», en ACS, Z. J. y AUDRETSCH, D. B. (ed.), *Hand Book of Entrepreneurship Research*, primera edición, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, Dordrecht.
- [2] AGHION, P. y HOWIT, P. (1992): «A Model of Growth Through Creative Destruction», *Econometrica*, 60, 323-351.
- [3] ANG, J. (1991): «The Theory of Small Business Uniqueness and Financial Mangement», *Journal of Small Business Finance*, 1, 1-13.
- [4] AUDRETSCH, D. y THURIK, R. (2004): «A Model of the Entrepreneurial Economy», *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2 (2), 143-166.
- [5] BIRCH, DL. (1979): *The Job Generation Process*, MIT Program on Neighbourhood and Regional Change, Cambridge (Mass).
- [6] CÁCERES, F. R. (2001): «Comercio Exterior y Estructuras Productivas de los Países de la UE: Convergencia y Asimetrías», *Revista de Economía Mundial*, 4, 207-225, Huelva.
- [7] CÁCERES, F. R. y ROMERO, I. (2006): «Empresarios versus propietarios de pequeños negocios: una aproximación basada en el tamaño empresarial», *Estudios de Economía Aplicada*, 24, 2, 545-566, Madrid.
- [8] CARRE, M. y THURIK, R. (2003): «The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth», en AUDRETSCH, D. B. y ACS, Z. J. (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, primera edición, páginas 437-471, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- [9] CARRERA, M. y MARTÍNEZ, A. R. (1999): «Comercio intraindustrial y shocks simétricos: implicaciones para la Unión Monetaria Europea», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 780, septiembre, páginas 21-33, Madrid.
- [10] CAVES, R. E. (1971): «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment», *Economica*, 38 (febrero), páginas 1-27.
- [11] COURLET, C. y SOULAGE, B. (1995): «Dinámicas industriales y territorio», en VÁZQUEZ BARQUERO, A. y GAROFOLI, G. (eds.), *Desarrollo Económico Local en Europa*, primera edición, Colegio de Economistas, Madrid.
- [12] DAVIDSSON, P. (2005): «Methods Issues in the Study of Venture Start-up Processes», en FAYOLL, A.; KYRÖ, P. y ULIJN, J. (edited by) (2005): *Entrepreneurship Research in Europe. Outcomes and Perspectives*, Edward Elgar, Reino Unido y EE UU.
- [13] DESTINOBLES, A. G. (2006): *El capital humano en las teorías del crecimiento económico*, edición electrónica, *eumet.net*.
- [14] DUBINI, P. (1989): «The Influence of Motivation and Environment on Business Start-ups: Some Hints for Public Policies», *Journal of Business Venturing*, volumen 4, número 1, páginas 11-26.
- [15] DUNNING, J. H. (1995): «Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas», *Economía Industrial*, 305, 15-32, Madrid.
- [16] DURÁN, J. J. (2000): «La inversión directa extranjera en el Siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa», *Revista de Economía Mundial*, 3, 121-148, Huelva.

- [17] EISENHARDT, K. y SCHOONHAVEN, C. (1996): «Resource-based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms», *Organization Science*, 7, 136-150.
- [18] FAGEBERG, J. (1988): «International Competitiveness» *Economics Journal*, número 98, 335-374, Londres.
- [19] FELDMAN, M. P. y AUDRETSCH, D. B. (1999): «Innovation in Cities: Science-based Diversity, Specialization and Localized Monopoly», *European Economic Review*, 43, 409-429.
- [20] FLORIO, M. (1996): «Large Firms, Entrepreneurship and Regional Development Policy: Growth Poles in the Mezzogiorno over 40 Years», *Entrepreneurship and Regional Development*, volumen 8, páginas 263-295.
- [21] FREEL, M. S. y HARRISON R. T. (2006): «Innovation in the Small Firm Sector: Evidence from "Northern Britain"», *Regional Studies*, volumen 40, 4, 289-305.
- [22] FREEMAN, C. (1975): *La teoría económica de la innovación industrial*, Alianza, Barcelona.
- [23] FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, Nueva York.
- [24] GAREFFI, G. (1994): «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks», en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Londres.
- [25] GAROFOLI, G.: (1994): «Economic Development, Organization of Production and Territory», en GAROFOLI, G. y VÁZQUEZ BARQUERO, A. (ed.), *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*, Università degli studi di Pavia, Pavia.
- [26] GRABHER, G. (1993): «Rediscovering the Social in the Economic of Interfirm Relation», en GRABHER, G. (eds.), *The Embedded Firm. On Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, Londres.
- [27] GRANOVETTER, M. (1992): «Problems of Explanation in Economic Sociology», en NOHRIA, N. y ECCLES, R. G. (eds.), *Network and Organization, Structure Form and Action*, Harvard Business School Press, Boston.
- [28] GREENEWAY, D.; HINE, R. y MILLER, C. (1994): «Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intraindustry Trade in the U.K.», *Review of World Economics*, volumen 130.
- [29] GROSMAN, G. M. y HELPMAN, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge.
- [30] GUZMÁN, J. y CÁCERES, F. R. (2007): «Entrepreneurial Structure Qualitative Analysis: The Case of Seville (Spain)», *International Advances in Economic Research*, volumen 13, número 4, noviembre.
- [31] GUZMÁN, J. y SANTOS J. (2006): *Realidad Empresarial y Desarrollo Económico en la Provincia de Sevilla*, Consejo Andaluz de Relaciones Laborales, Junta de Andalucía, Sevilla.
- [32] GUZMÁN, J. y SANTOS J. (2001): «The Booster Function and the Entrepreneurial Quality: An Application to the Province of Seville», *Entrepreneurship and Regional Development*, volumen 13, 221-228.
- [33] HEIJS, J. (2001): «Sistemas nacionales y regionales de innovación y política tecnológica: una aproximación teórica», *Instituto de Análisis Industrial y Financiero*, 24, 1-38.
- [34] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT, Cambridge.
- [35] HIRSCHSMAN, A. O. (1961): *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [36] JIMÉNEZ, M. A. (1996): *La calidad como estrategia competitiva*, Tébar Flores, Madrid.
- [37] KEASEY, K. y WATSON, R. (1995): «The Bank Financing of Small Unlisted Firms in the UK: An Analysis of Recent Conflicts», *Journal of Small Business Finance*, 4, 143-163.
- [38] KENT, C. A. (1982): «Entrepreneurship in Economic Development», en KENT, C. A.; SEXTON, D. L. y VESPER, K. H., *Enciclopedia of Entrepreneurship*, cap. 12, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, Nueva York, páginas 237-256.
- [39] LECUONA, J. R. (2007): «La responsabilidad social empresarial y México en la globalización», *IX Reunión de Economía Mundial*, Sociedad de Economía Mundial, Madrid.
- [40] LUCAS, R. E. (1988): «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- [41] LUNDEVALL, B. A. (1992): *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive learning*, Pinter Publishing, Londres.
- [42] McMILLAN, J. y WOODRUFF, C. (2002): «The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies», *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 153-272.
- [43] MOLERO, J. (2001): *Innovación tecnológica y competitividad en Europa*, primera edición, Editorial Síntesis, Madrid.
- [44] NADIRI, I. N. (1993): «Innovations and Technological Spillovers», *NBER Working Paper 4423*, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- [45] NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. (1995): *The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, Nueva York.
- [46] PORTER, M. (1985): *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, Nueva York.
- [47] RAZIN, A. (1977): «Economic Growth and Education: New Evidence», *Economic Development and Cultural Change*, enero, volumen 25, Issue 2, páginas 317-324.
- [48] ROMER, P. M. (1990): «Endogenous Technical Change», *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.
- [49] ROTHWELL, R. (1986): «The Role of Small Firms in Technological Innovation», en CURRAN, J.; STANWORTH, J. y WATKINS, D. (ed.), *The Survival of the Small Firm. Employment, Growth, Technology and Politics*, volumen 2, Gower Publishing Company Limited, Aldershot.

- [50] SCHULTZ, T. (1985): *Invirtiendo en la gente: la cualificación personal como motor económico*, Ariel, Barcelona.
- [51] SCHUMPETER, J. A. (1976): *Teoría del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México. Primera edición en alemán de 1911: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Verlag Dunker and Humbolt, Múnich.
- [52] SCHUMPETER, J. A. (1983): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Ediciones Orbis, Barcelona. Primera edición en inglés: *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Row, Nueva York.
- [53] SOETE, L. (1987): «The Impact of Technological Innovation on International Trade Patterns: The Evidence Reconsidered», *Research Policy*, volumen 16, números 2-4, 101-130.
- [54] SOLOW, R. M. (1957): «Technical Change and the Aggregate Production Function», *Review of Economics and Statistics*, 57.
- [55] STIGLITZ, J. E. y WEISS, A. (1987): «Credit Rationing with Many Borrowers», *American Economic Review*, 77, 228-231.
- [56] STOREY D. J. (1988): «The Role of Small and Medium-sized Enterprises in Europe Job Creation», en GIAOTZI, M.; NIJKAM, P. y STOREY, D. J. (eds.): *Small and Medium-sized Enterprises and Regional Development*, Routledge, Londres, páginas 140-160.
- [57] STOREYH, D. J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, Londres.
- [58] TETHER, B. (2002): «Who Cooperates for Innovation, and Why. An Empirical Analysis», *Research Policy*, 31, 947-967.
- [59] TIDD, J.; BEASSANT, J. y PAVITT, K. (1997): *Managing Innovation. Integration Technological, Market and Organizational Change*, Wiley, Chichester.
- [60] VAN STEL, A.; CARRE, M. y THURIK, R. (2005): «The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth», *Discussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Max Planck Institute For Economic Systems, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Alemania.
- [61] VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Pirámide, Madrid.
- [62] VESPARGEN, B. (1992): «Endogenous Innovation in Neo-Classical Growth Models: A Survey», *Journal of Macroeconomics*, 14, 631-662.
- [63] VERNON, R. (1966): «International Trade and International Investment in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 83, número 1, 190-207.
- [64] WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, volumen 13, 1.
- [65] WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, Nueva York.
- [66] WYNARCZYK, P. y WATSON, R. (2005): «Firm Growth and Supply Chain Partnerships: An Empirical Analysis of U.K. SME Subcontractors», *Small Business Economics*, volumen 24, número 1, enero, páginas 39-51.
- [67] WOMACK, J. y JONES, D. (1996): *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, Simon Schuster, Nueva York.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



Información:
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47